



COMPTE CLÉ NATIONAL (H/F)

CDI – Ferrières-en-Brie (77) – Ile-de-France (France)

▪ **Présentation de l'entreprise :**

Aryzta Food Solutions FR, filiale française du groupe Aryzta, est leader sur le marché de la distribution de produits alimentaires surgelés « Premium » (COUP DE PATES®, OTIS SPUNKMEYER®, LA CARTE D'HUBERT®...) auprès des professionnels des métiers de bouche.

Aryzta Food Solutions FR, vous propose de rejoindre une entreprise de passionnés de la gastronomie qui s'épanouissent dans des univers de marques captivants.

▪ **Description du poste et missions :**

Rattaché au Responsable des Clients Nationaux, le Compte clé national a pour missions de prospecter et fidéliser un portefeuille clients composé principalement d'intervenants de l'hôtellerie (grands comptes centralisés).

Missions :

1/ Stratégie commerciale

- Proposer une politique commerciale adaptée aux spécificités de ses clients afin de développer le chiffre d'affaires et d'optimiser le compte d'exploitation du client.
- Analyser la stratégie de ses clients et recommander les plans d'actions commerciaux appropriés.
- Recommander au Responsable des Clients Nationaux toute solution d'optimisation des résultats avec ses enseignes.
- Prospecter de nouveaux clients.

2/ Gestion budgétaire

- Déterminer, en relation avec le responsable des comptes nationaux, les objectifs de CA et de marge/client.
- Préparer les accords annuels et les plans d'animation commerciale.
- Piloter la mise en œuvre des opérations commerciales (revue de marché), mesurer les résultats et informer la direction commerciale.
- Veiller au respect de la mise en œuvre des contreparties signées.
- Gérer les dépenses commerciales dans le respect des accords budgétaires annuels et s'assurer du règlement des litiges.
- Analyser l'activité et les résultats de ses enseignes et reporter à la Direction Commerciale ses commentaires et recommandations.
- Identifier et exploiter les opportunités de réalisations d'opérations spéciales de trade-marketing.

3/ Négociation

- Négocier auprès de ses clients (nationaux) les accords annuels et les plans d'actions en vue de réaliser les objectifs de volume et de marge.
- Rencontrer les différents responsables de la structure commerciale des comptes nationaux (achats, category, marketing, merchandising, resp offre,..) afin d'optimiser le courant d'affaires.

4/ Management

- Proposer et animer les actions régionales nécessaires au développement des clients nationaux sous sa responsabilité (revente d'opérations ponctuelles, diffusion des gammes,..).
- Suivre et accompagner si nécessaire les chefs des ventes régionaux lors de leurs négociations avec les comptes nationaux délégués.
- Participer aux réunions de suivi de l'activité commerciale et formuler ses recommandations.

▪ Profil recherché :

Diplômé d'une formation supérieure (Ecole Supérieure de Commerce, formation universitaire, Ecole d'Ingénieur complétée par un 3ème cycle en marketing,..), vous avez soit acquis une expérience en tant que category manager/Chef des ventes et souhaitez évoluer sur un poste en négociation nationale soit êtes déjà compte clé national et souhaitez évoluer sur d'autres marchés.

Vous justifiez idéalement d'une connaissance avérée de la RHF ou avez au minimum une forte sensibilité pour les métiers de bouche. Vous justifiez idéalement d'une expérience commerciale au sein d'une société structurante et structurée.

Vous êtes doté des qualités suivantes : leadership, sens des négociations, vision stratégique, esprit d'analyse et de synthèse, autonomie, sens du travail en équipe, force de proposition, polyvalence, réactivité, curiosité, rigueur, aisance relationnelle, sensibilité pour les métiers de bouche et les produits alimentaires.

Date début de contrat : le plus rapidement possible

Durée hebdomadaire travail : forfait 215 jours/an – du Lundi au Vendredi (déplacements à prévoir en France)

Merci d'adresser votre candidature à Pierrick DUFOUR

Répondre à l'offre en cliquant [ici](#)